

産直ギフト事業をASPで支援

ヤマトシステム開発(株)

「Web出荷コントロールサービス」

受注側と出荷側が
情報を共有



受注入力後すぐに出荷指示書や
伝票類が印刷できる

e-通販ソリューションカンパニー
詳しくはWebをご覧ください

Web出荷

検索

ヤマトシステム開発株式会社

お問い合わせは、フリーダイヤル 0120-112819

ヤマトグループのシステム部門を

担うヤマトシステム開発(株)(東京都江東区/皆木健司社長)は、商品や

製品の出荷業務において、受注・出荷・配送情報を企業間でリアルタイムに共有できる「Web出荷コントロールサービス」の販売を開始した。

これは、ASPによるサービスで、宅急便を利用しての百貨店・スーパー・生協などを対象に提供する。

年々増える産直ギフトなど、受注者と出荷者が異なるケースに生じがちな困難を解消し、コストの削減を図ることに加え、個人情報漏洩の防止にも貢献するものである。

連載1回目となる今回は、「Web出荷コントロールサービス」の全体像をわかりやすく解説する。現在、産直ギフトの受注側と出荷側に生じている問題を整理することからスタートしよう。

産直ギフト事業の現場では…

●受注者が感じる不便と問題

百貨店・スーパーなどの受注者は、受注情報を処理した後、メーカーなどの出荷者に出荷指示を出すと同時に、送り状を届けなければならぬという不便がある。通常は出荷者の環境に合わせてその手段を選んでいる。これは、まず初めの不便である。

〈問題1〉

次に、送り状を荷物として送る従来型の場合は、運賃と時間がかかることが最大の問題である。〈問題2〉

また、Eメールでお届け先を出荷者に送信し、それを基に出荷者が伝票を作成する方法では、写しまちがいの危険性がある。〈問題3〉

いずれの手段を用いた場合でも、送り先の個人情報漏洩の危険性を伴

う。〈問題4〉

従来、この問題を解決するために、ヤマト運輸では、受注者からの出荷指示データをホストコンピュータで受け、出荷者に最も近い営業所の端末で送り状を作成して届けるサービスを提供してきた。これによって送り状の運賃負担を軽減し、個人情報漏洩のリスクを回避することがある程度できるようになった。

しかし、受注者の感じる不便さは他にもある。産地での出荷作業の進み具合がわからないので、注文客からの問い合わせがあっても即答できない。出荷者に電話などで問い合わせをして確認がとれてから回答するという手間がかかる。〈問題5〉

●出荷者が感じる不便と問題

出荷者側の第一の不便は、出荷指示(ピッキングリスト)が複数の受

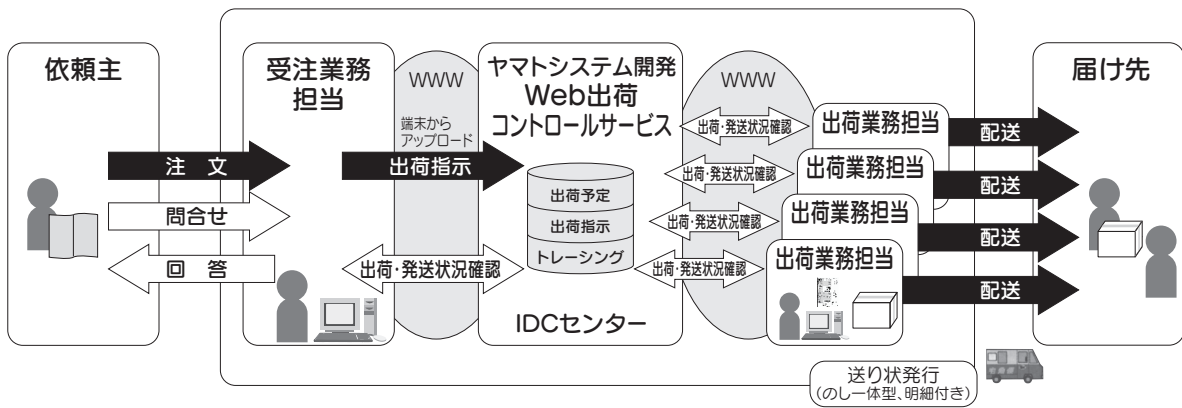
注者からばらばらに届くので、出荷計画を立てにくいことだ。〈問題6〉

また、帳票類(送り状、納品書など)やのしの作成を別々のソフトおよびハードで行っている場合、一致させるための「カルタ取り作業」が必要になる。さらに、受注者の指定する仕様に合わせて帳票類を作成する場合作業が煩雑化し、繁忙期に専用の人員を補足する必要性も出てくる。〈問題7〉

出荷完了を受注者に報告する際にも、受注者の要望に合わせてFAX、Eメール、専用オンラインなどの使い分けが必要になる。〈問題8〉

Web出荷コントロールサービスを導入すると

「Web出荷コントロールサービス」のポイントは、Web上で受注



*受注業務担当……主に、百貨店、スーパー、生協など *出荷業務担当……主に、メーカー、産直業者など

者と出荷者が情報を共有できることである。受注者は出荷者別に出荷指示を送る必要がなく、出荷指示データを「Web出荷コントロールサービス」のサーバーに送るだけでいい。送られた情報はサーバーで出荷者別に処理される。出荷者は、サーバーにログインし、この情報から帳票類やのしを自動的に作成することができる。

●受注者の問題解決と新メリット

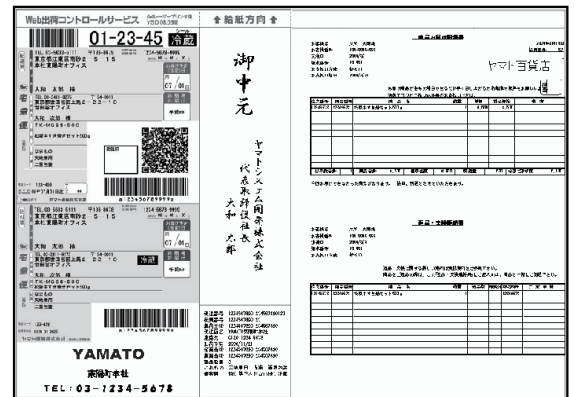
受注者は送り状を出荷者に届ける作業が不要になる。また、ASPによるサービスであるので、出荷情報はサーバーに蓄積されるため、個人データの流出が防止できる。〈問題1～問題4の解決〉

受注から出荷までの時間を短縮できるので、駆け込み需要にも対応が可能になり、新たなビジネスチャンスにつなげることも可能になる。

さらに、出荷者がサーバーにログインしプリンタで帳票類を作成すると、「出荷作業を開始した」と解釈して出荷予定データが自動的に更新される。したがって、受注者はサーバーにアクセスすれば、出荷作業の確認ができ、出荷者別に出荷もれがないかをチェックすることができ

〈問題5の解決〉

従来、配送状況の紹介サービスについては、ヤマトグループの高いトレーシング技術で提供してきたが、



送り状やのし状を1枚にプリント

「Web出荷コントロールサービス」は、これを一歩進め、出荷段階にまでさかのぼってトレーシングを可能にしたのである。

●出荷者の問題解決と付加メリット

出荷者は、サーバーにアクセスし、複数の受注者からの出荷情報（＝出荷指示）をまとめて入手できるので、出荷計画を立てやすい。〈問題6の解決〉

出荷情報の一元管理によって請求書の一元管理も実現する。受注者によって計上のタイミングがバラバラであっても、「発送」「配達完了」などの情報をもとに個別に対応して、請求を行うことができる。

また、帳票類がすべて一枚のシートにプリントされるので「カルタ取

サービス料金	
◆受注業務担当	
システム利用初期費用	:20,000円 (本体価格)
システム利用料(1ID利用)	: 9,000円/月(本体価格)
データ処理料	
(のし無し送り状発行)	: 50円/件(本体価格)
(のし有り送り状発行)	: 60円/件(本体価格)
◆出荷業務担当	
システム利用初期費用	:20,000円 (本体価格)
システム利用料(1ID利用)	: 9,000円/月(本体価格)
●サービス利用環境	
OS	:Windows2000, XP, Vista
ブラウザ	:Internet Explorer5.5以上
インターネット接続環境	:8M以上で接続可能なインターネット回線
プリンタ	:レーザープリンタ(A4以上)※送り状発行用

り作業」が不要になる。〈問題7の解決〉このサービスでは、送り状以外の帳票類のフォーマットを個別の仕様で作成でき、百貨店などのロゴを入れることも可能である。さらに、個々の受注者に出荷報告書を出す必要がない。〈問題8の解決〉

日常経費の節減&初期投資の抑制

「Web出荷コントロールサービス」を利用したことで、多くの問題が解決でき、さらに新たなメリットにもつながることがわかった。しかし、究極のメリットはコスト削減であるという見方もできる。自社でシステムを備えるとなると、多大な投資が必要になるが、同サービスはASPで提供するサービスなので、初期投資を大幅に抑制できる。